



Te koop aangeboden:

Vrijstaande woning met bijgebouwen op een perceel van 970 m2.

- Woonoppervlakte: 153 m2
- Perceeloppervlakte 970 m2

Aanvaarding: in overleg.

Vraagprijs € 620.000,- k.k.

Voor meer informatie:



Tel. 0493-316 825/06-2024 8819

info@vendomakelaars.nl

Zeilbergsestraat 71 A Deurne

Ruime vrijstaande woning op groot perceel; gewilde locatie.

Welkom bij Zeilbergsestraat 71A, een woning met volop mogelijkheden. Maak er uw eigen paleisje van. Deze woning uit 1966 biedt een 153 m² woonoppervlakte verdeeld over drie woonlagen, perfect voor gezinnen of stellen die op zoek zijn naar buitenruimte dicht bij vele voorzieningen. De zolderverdieping is ideaal voor het opslaan van bewaarspullen. Opgetrokken in steen.

Vraagprijs € 620.000,- k.k

Kenmerken:

Woonoppervlakte: 153 m²
Perceeloppervlakte: 970 m²
Bouwjaar: 1966
Energie label: F
Kamers: 5 (4 slaapkamers)
Ligging achtertuin: Westen

Sterke punten van deze woning:

- + Ligging in een mooie wijk.
- + Voorzieningen op korte afstand; bakker aan de overkant van de weg.
- + Centrum op loopafstand.
- + NS-station op korte afstand.
- + Doorgaande straat.
- + Eigen oprit met veel parkeergelegenheid. Ook aan de weg.
- + Ruime garage en berging.
- + Ruime onderhoudsvriendelijke tuin.
- + Gezellige woonkamer met altijd mooie lichtinval dankzij grote ramen
- + Uitgebouwd aan de achterzijde.
- + Centrale verwarming middels CV Combiketel.
- + Voldoende opbergmogelijkheden op de zolder en in de bijgebouwen.

Indeling**Begane grond:**

Stap binnen in de hal met meterkast, toegang tot woonkamer en de keuken.

Keuken:

Authentieke keukeninrichting met zicht op de zijtuin. Vanuit de keuken is woonkamer, hal en de bijkeuken bereikbaar. Trapkast.

Bijkeuken/achterportaal:

Bijkeuken met toegang tot de tuin en de toiletruimte. Hier bevindt zich veel opbergruimte.

Woonkamer:

Gezellige woonkamer met veel lichtinval en haard, zicht op de tuin.
Aan de achterzijde van de woning is aangebouwd, hierdoor een zeer ruime woonkamer.

Eerste verdieping:

Overloop met daaraan 3 slaapkamers, toiletruimte en badkamer (met douche, ligbad en wastafel)

Bijgebouwen:

Achter de woning gelegen hobbyruimte/garage (steen) en tuinhuis (hout).

Tuin:

Tuin rondom, netjes bijgehouden.

Locatie:

Gelegen aan doorgaande weg in de wijk Zeilberg. In nabije omgeving van scholen, winkels (250 m), treinstation en uitvalswegen.

Bijzonderheden:

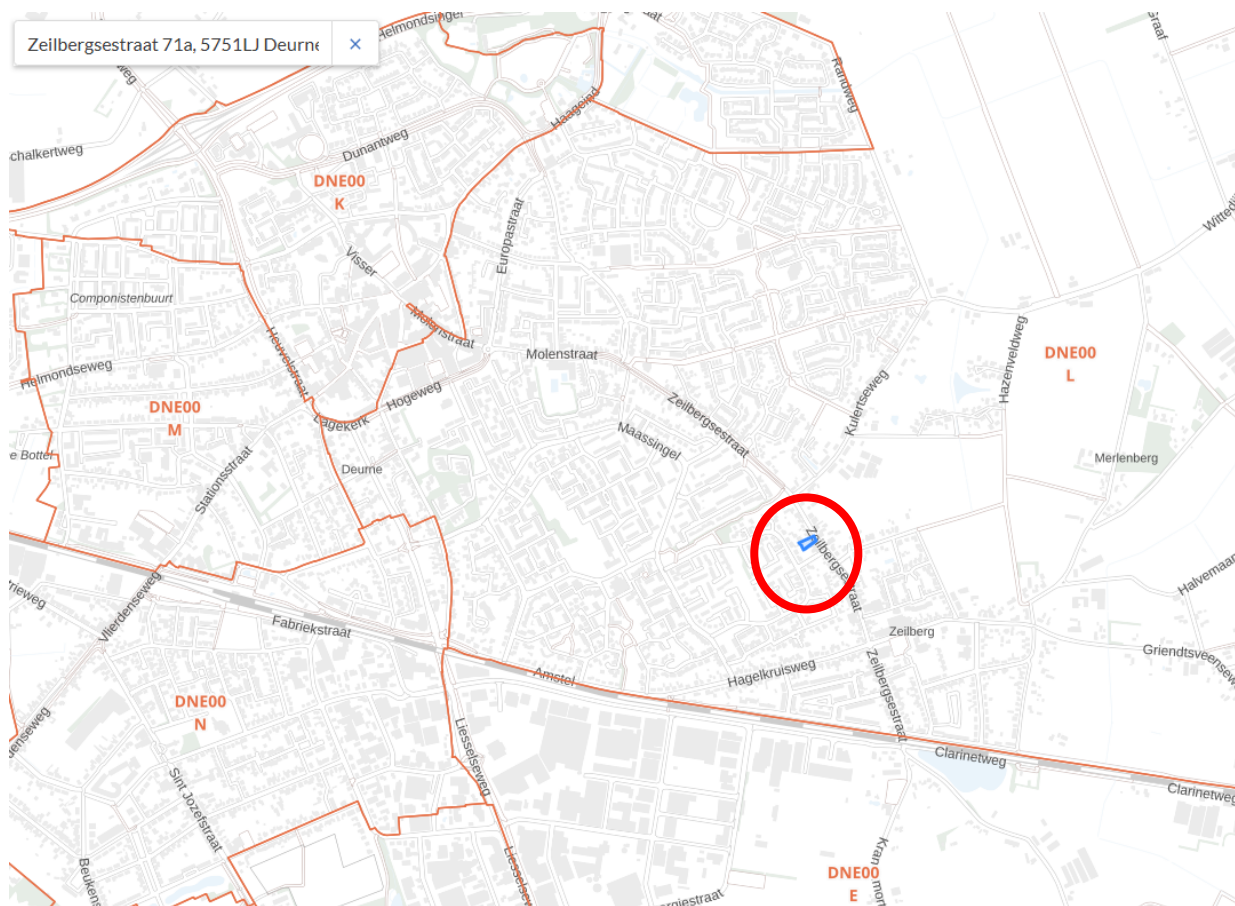
Voldoende parkeergelegenheid op eigen terrein.

Deze woning biedt volop mogelijkheden.

De aanwezige olietank is gesaneerd (met KIWA certificaat). Gezien de leeftijd kunnen er asbesthoudende materialen gebruikt zijn bij bouw of latere verbouwingen.

Zeilbergsestraat 71A is een bezichtiging meer dan waard!

Neem vandaag nog contact met ons op voor een bezichtiging en ervaar zelf de charme van deze veelzijdige, authentieke woning in de wijk Zeilberg te Deurne.

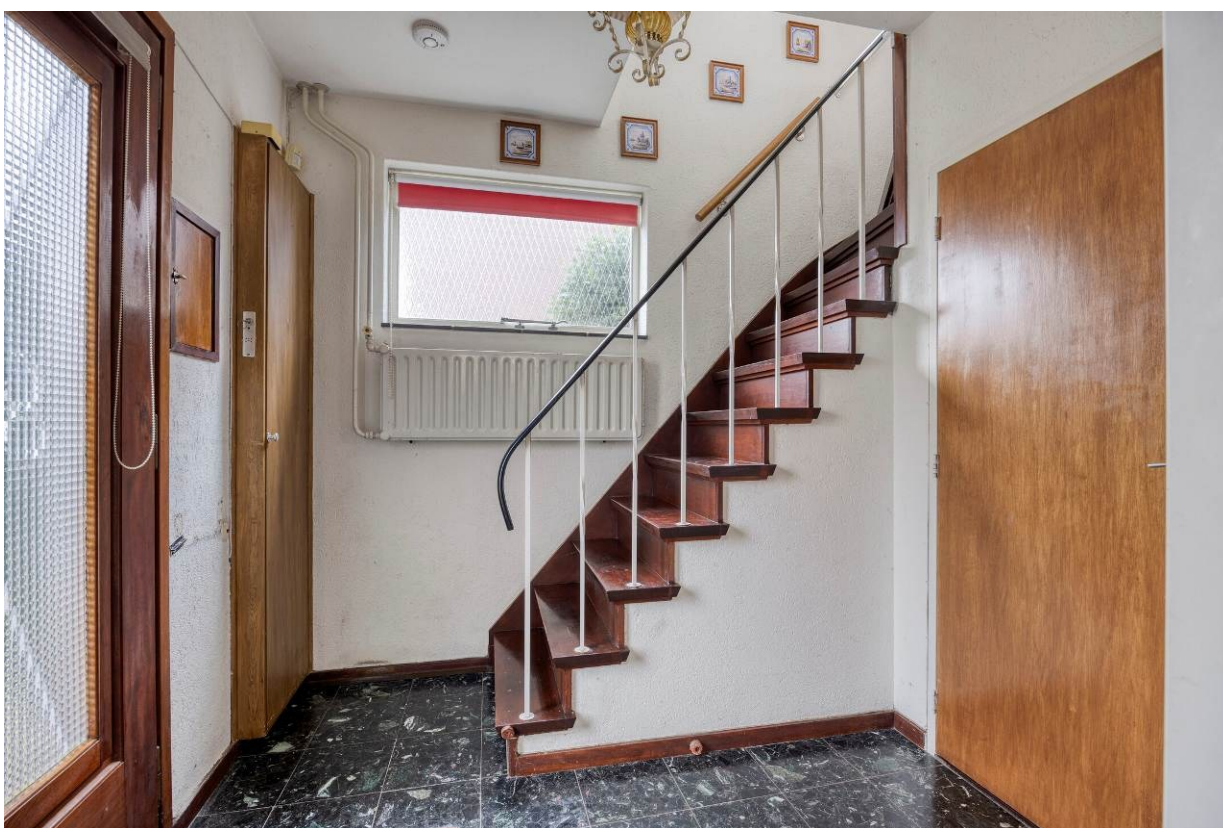
**Ligging**



Zeilbergsestraat 71A Deurne – Vendo Makelaars – 0493-316 825

Foto's





Zeilbergsestraat 71A Deurne – Vendo Makelaars – 0493-316 825



Zeilbergsestraat 71A Deurne – Vendo Makelaars – 0493-316 825





Zeilbergsestraat 71A Deurne – Vendo Makelaars – 0493-316 825



Zeilbergsestraat 71A Deurne – Vendo Makelaars – 0493-316 825







Zeilbergsestraat 71A Deurne – Vendo Makelaars – 0493-316 825



Zeilbergsestraat 71A Deurne – Vendo Makelaars – 0493-316 825



Zeilbergsestraat 71A Deurne – Vendo Makelaars – 0493-316 825



Zeilbergsestraat 71A Deurne – Vendo Makelaars – 0493-316 825



Zeilbergsestraat 71A Deurne – Vendo Makelaars – 0493-316 825



Zeilbergsestraat 71A Deurne – Vendo Makelaars – 0493-316 825



Zeilbergsestraat 71A Deurne – Vendo Makelaars – 0493-316 825



Zeilbergsestraat 71A Deurne – Vendo Makelaars – 0493-316 825





Zeilbergsestraat 71A Deurne – Vendo Makelaars – 0493-316 825



Zeilbergsestraat 71A Deurne – Vendo Makelaars – 0493-316 825



Zeilbergsestraat 71A Deurne – Vendo Makelaars – 0493-316 825

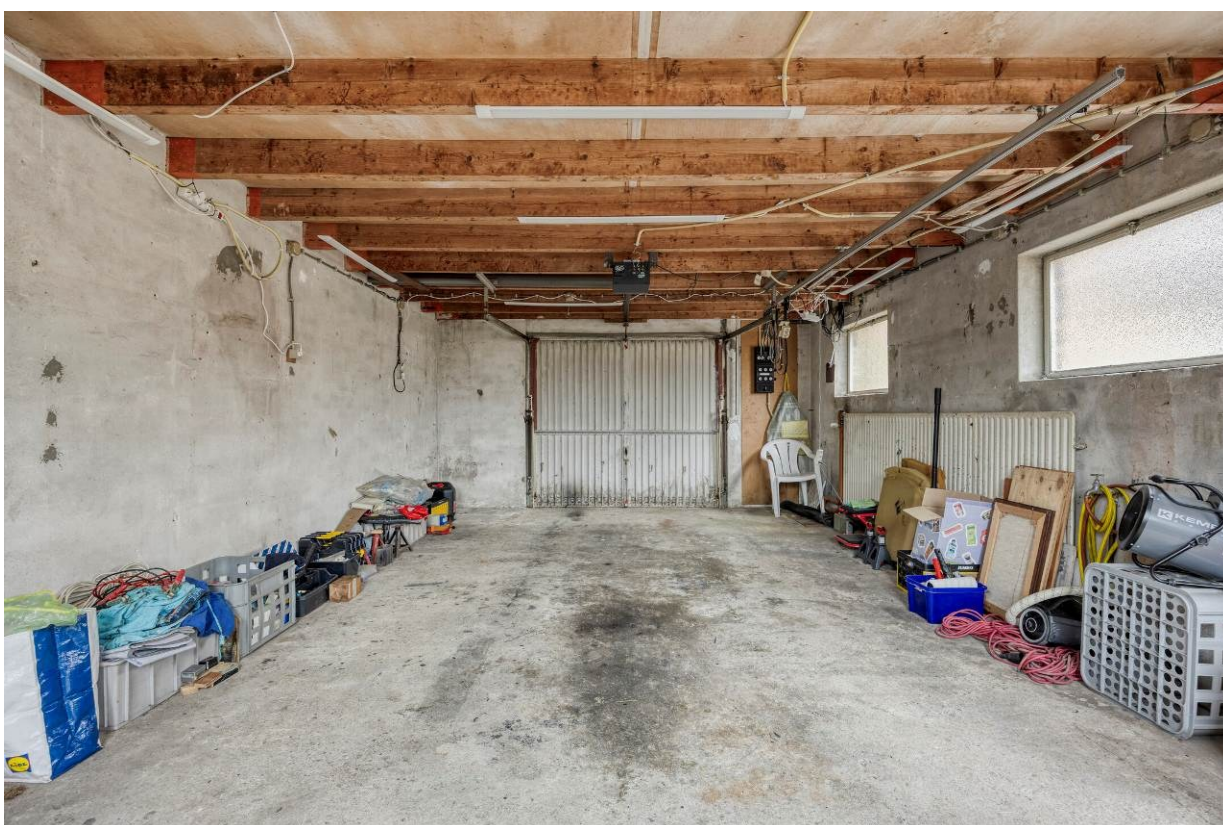


Zeilbergsestraat 71A Deurne – Vendo Makelaars – 0493-316 825

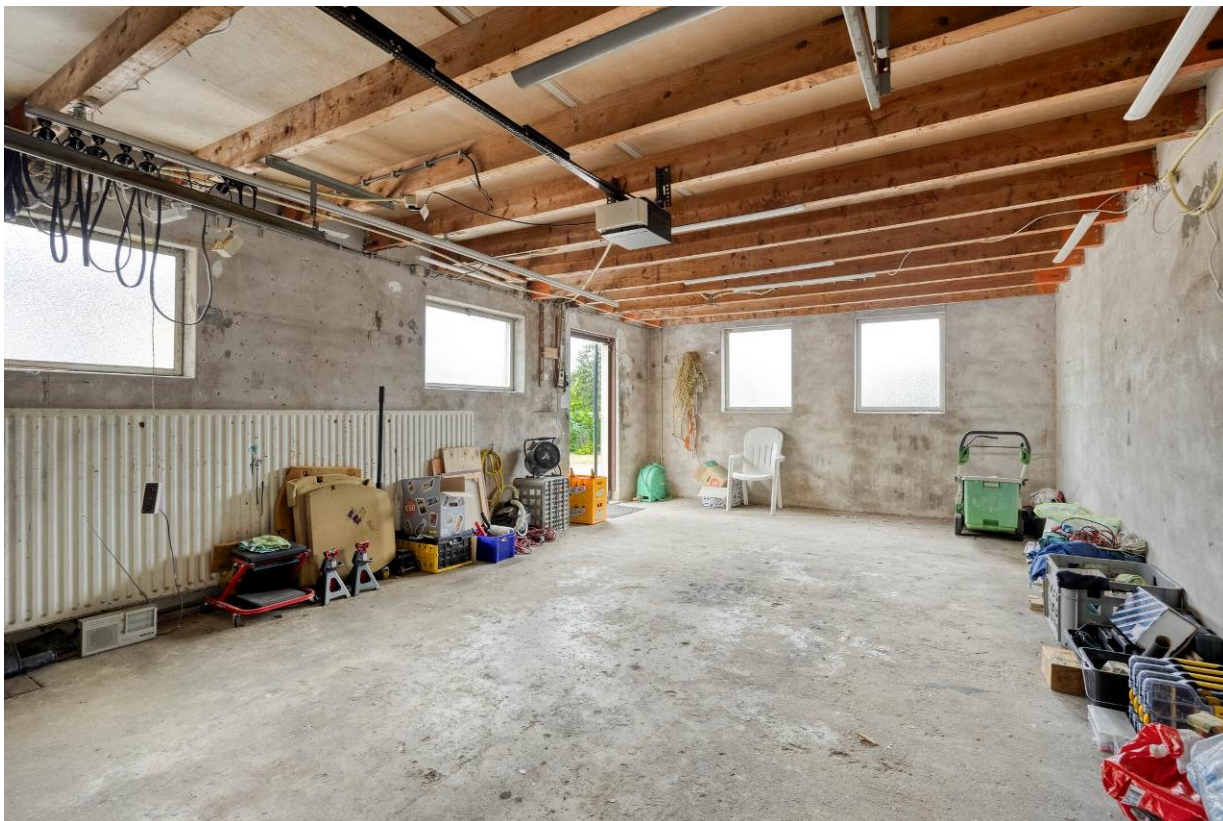




Zeilbergsestraat 71A Deurne – Vendo Makelaars – 0493-316 825



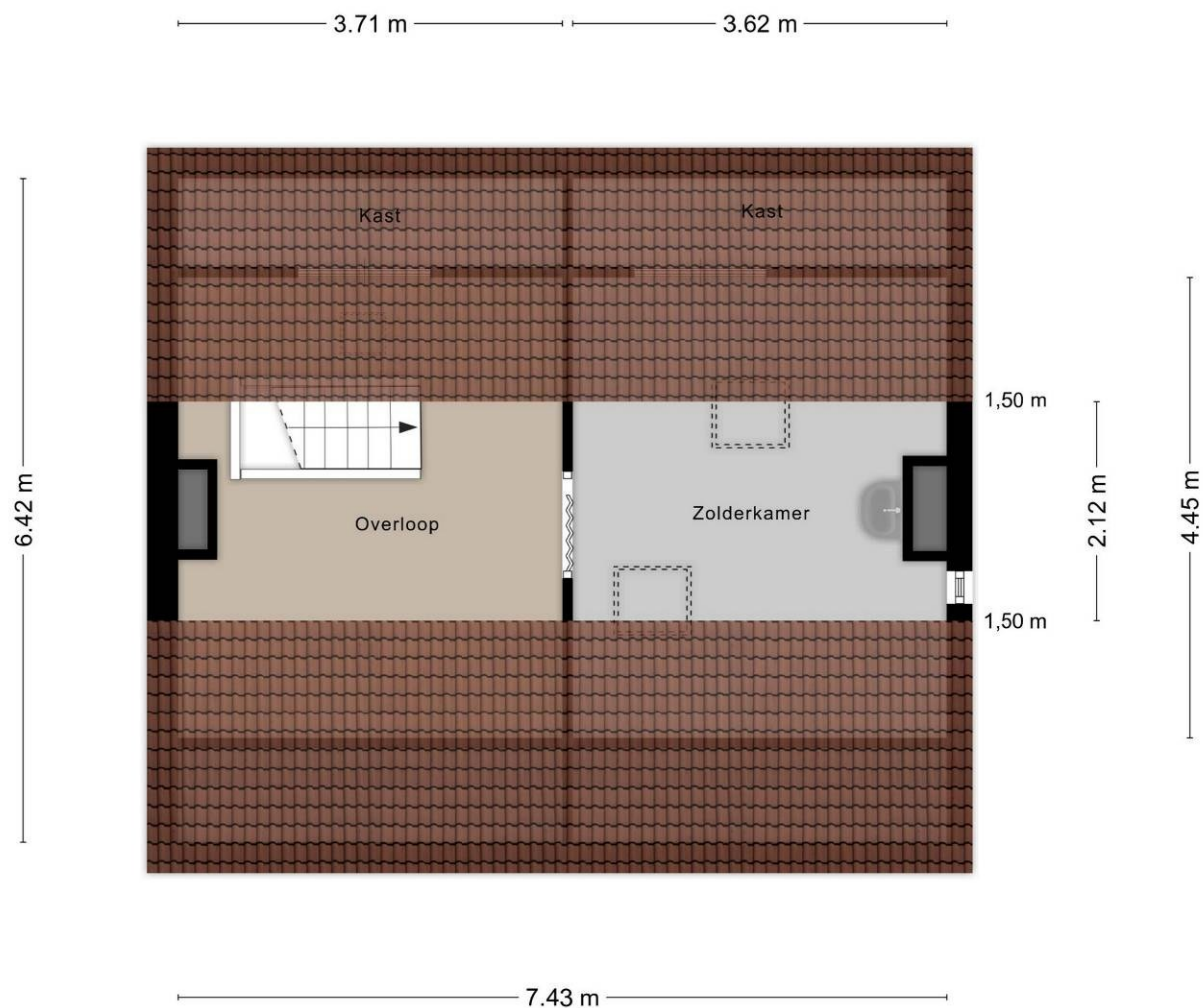
Zeilbergsestraat 71A Deurne – Vendo Makelaars – 0493-316 825







Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl



Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl



vendo makelaars
UW PLAATSELIJKE MAKELAAR

Makelaar nodig?

- Verkoop van uw woning
- Meer dan 25 jaar ervaring
- Goede verkoopresultaten
- Tevreden klanten
- Regionale kennis
- Snelle reactie
- Lage kosten: 1% over de verkoopprijs (incl. BTW)

Neem contact op!

WWW.VENDOMAKELAARS.NL



0493 316 825 / 06 2024 8819



info@vendomakelaars.nl



Deurne en omstreken



Veelgestelde vragen

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

Je bent officieel in onderhandeling als de verkoper reageert op jouw bod. Bijvoorbeeld als de verkoper een tegenbod doet. Als de verkopende makelaar aangeeft dat hij jouw bod met de verkoper zal overleggen, betekent dat dus nog niet dat je in onderhandeling bent.

2. Mag een makelaar doorgaan met bezichtigen als er al over een bod onderhandeld wordt?

Dat mag. Een onderhandeling hoeft nog niet tot een verkoop te leiden. De verkoper kan daarnaast graag willen weten of er meer belangstelling is. De eerste bieder hoeft nog niet de beste te zijn. Daarom gaan de bezichtigingen door. Er mag ook met meer dan één gegadigde tegelijk worden onderhandeld. De makelaar moet dat dan wel duidelijk gemeld hebben. Vaak zal de verkopende makelaar aan belangstellenden vertellen dat hij, zoals dat heet, 'onder bod' is. Een belangstellende mag dan wel een bod uitbrengen, maar krijgt daar geen antwoord op tot de onderhandeling met de eerste geïnteresseerde beëindigd is. De makelaar zal geen mededelingen doen over de hoogte van biedingen, dit zou overbieden kunnen uitlokken.

3. Kan een verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandeling verhogen?

Het antwoord is ja. Als de vraagprijs alleen een uitnodiging is tot het doen van een bod (zie ook vraag 5), dan kan de verkoper ook besluiten de vraagprijs te verlagen of te verhogen. Tijdens een onderhandeling doen partijen vaak over en weer biedingen. Als de potentiële koper een tegenbod doet wat afwijkt van het bod dat de verkopende partij eerder heeft gedaan, dan vervalt dit eerdere bod van de verkopende partij. Dus ook als partijen 'naar elkaar toekomen' in het biedingsproces, kan de verkoper ineens besluiten om toch zijn tegenbod weer te verhogen en de koper om zijn bod weer te verlagen.

4. Hoe komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het eens worden over de belangrijkste zaken bij de koop (prijs, opleveringsdatum en ontbindende voorwaarden) dan legt de verkopend makelaar de afspraken schriftelijk vast in de koopakte. Ontbindende voorwaarden zijn een belangrijk onderwerp. Je krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde voor de financiering, dit moet je melden bij het uitbrengen van jouw bod. Het is belangrijk dat de partijen het ook eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopakte wordt opgemaakt. Naast de eerder genoemde punten worden meestal nog enkele aanvullende afspraken in de koopakte opgenomen, denk bijvoorbeeld aan een boeteclausule. Zodra verkoper en koper de koopakte hebben ondertekend en de koper (of eventueel de notaris) een kopie van de akte heeft ontvangen, treedt voor de particuliere koper de wettelijke bedenktijd in werking. Binnen deze bedenktijd kan de koper alsnog afzien van de aankoop van de woning. Ziet de koper tijdens deze bedenktijd niet af van de koop, zijn de financiën rond en vormen ook eventuele andere ontbindende voorwaarden geen obstakel meer, dan zal op de afgesproken opleveringsdatum de overdracht plaatsvinden bij de notaris.

5. Als ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?

Over deze vraag bestaan veel misverstanden. Het hoogste rechtscollege, de Hoge Raad, heeft bepaald dat als je de vraagprijs uit een advertentie of een woongids biedt, je dan een bod doet. De vraagprijs wordt dus gezien als een uitnodiging tot het doen van een bod. De verkoper kan dan nog beslissen of hij jouw bod wel of niet aanvaardt of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

6. Mag een makelaar tijdens de onderhandeling het systeem van verkoop wijzigen?

Dat mag. Één van de partijen mag de onderhandeling beëindigen. Soms zijn er zoveel belangstellenden die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk is te bepalen wie de beste koper is. In dat geval kan de verkopende makelaar, natuurlijk in overleg met de verkoper, besluiten de lopende onderhandeling af te breken en de biedprocedure te wijzigen. Uiteraard dient hij eerst de eventueel gedane toezeggingen na te komen (zie ook vraag 8 en 9). De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen.

7. Wat is een optie?

Een optie in juridische zin geeft een partij de keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een andere partij te sluiten. Partijen zijn het dan wel eens over de voorwaarde van de koop, maar de koper krijgt bijvoorbeeld nog een week bedenktijd. Bij de aankoop van een nieuwbouwwoning is zo'n optie nog wel gebruikelijk. Bij het aankopen van een bestaande woning niet. Het begrip 'optie' wordt daarbij vaak ten onrechte gebruikt. Dan heeft het de betekenis van bepaalde toezeggingen die een verkopende makelaar kan doen aan een belangstellende koper tijdens het onderhandelingsproces. Zo'n toezegging kan bijvoorbeeld inhouden dat een belangstellende koper een paar dagen de tijd krijgt om na te denken over een bod. De makelaar zal in de tussentijd proberen niet met een andere partij in onderhandeling te gaan. De belangstellende koper kan deze tijd gebruiken om een beter inzicht te krijgen in zijn financiering of in de gebruiksmogelijkheden van de woning. Een optie kun je niet eisen; de verkoper en verkopende makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

8. Dient de makelaar met mij in onderhandeling te gaan, als ik als eerste een bezichtiging aanvraag of als eerste een bod uitbreng?

Het antwoord op deze vraag is nee. De verkopende makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoop-procedure. De verkopende makelaar heeft wel de verplichting je daarover te informeren. Het is verstandig als je serieus belangstelling hebt de makelaar te vragen wat jouw positie is. Dat kan veel teleurstelling voorkomen. Doet de makelaar je een toezegging, dan dient hij die na te komen.

Deze informatie is met de grootst mogelijke zorg samengesteld. Toch kunnen wij niet altijd voorkomen dat de informatie enigszins afwijkt van hetgeen je in of rond de woning ziet of heeft gezien. Dit kan met name gelden voor (bouw) tekeningen, schetsen, afmetingen en maatvoeringen. Hieraan kunnen dan ook geen rechten worden ontleend. Door ons wordt geen aansprakelijkheid aanvaard behoudens voor zover de door ons verplicht afgesloten beroepsaansprakelijkheidsverzekering in voorkomend geval aanspraak op een uitkering geeft. Vraagprijzen zijn kosten koper. Alle verstrekte informatie dien je in het kader van het BW niet te beschouwen als een aanbod, doch als een uitnodiging om in onderhandeling te treden. Voor een eventuele vermelding van onjuiste gegevens aanvaarden wij geen enkele aansprakelijkheid.